

## 「自己流」をストップ トレーナーと相談を繰り返し、購入成功！

---

私は、大学卒業後、自動車メーカーに勤務して14年目になります。

サラリーマンとしては十分な給料をいただいておりますが、社会情勢や社内事情がわかるようになると、バブル以降衰退した大手電気メーカーの二の舞になってしまうのではと、将来に対して大きな不安を抱くようになりました。

当会を知ったのは、たまたま村田さんとゴルフで、ご一緒させていただいたのがきっかけですが、実際に入会したのはそれから数年後になります。

村田さんが出版セミナーを開催されると知り、興味本位で参加してみることにしました。

セミナー後の懇親会にも参加し、会員の皆様から、会のノウハウの量と質のすばらしさについて、熱く教えていただいたことが、入会の大きな決め手となりました。

そんなこともあり、入会後は、会のマニュアルやオーディオプログラムを聴きまくり、情報を頭に叩き込みました。

不動産投資の知識が増えるにつれ、次第に自信もついてきたように思います。一方で、物件購入については、何度か銀行から融資内諾をいただくも、売りどめになったり、銀行評価が最後の最後で伸びなかったり、その都度落ち込み、気づけば入会から2年も経っていました。

当時は半ば諦めの境地でしたが、自分の力だけでは根本的に何かが足りないんじゃないかと思い、これでダメならもう諦めようと、ダメもとでアルティメットサポートに応募しました。

今回物件購入ができたのは、間違いなくアルティメットサポートのおかげです。

## 購入のきっかけは、電話営業

最初の電話相談のあと、次回までの間、何をすればよいかさっぱり思いつかず、2～3日、ぼお～としていました。

そんなとき、グループコンサルの『テナントの店子付け』の回で、担当の宮川さんが、店子付けのために、色々なツテを頼りに電話営業しまくったと、お話をされていました。

私は、ネット検索はライバルが多く、スピード勝負になると考え、サラリーマンの私はどうしても負けてしまうだろうとほぼ諦めていました。

しかし、電話営業なら可能性があると思い、以前融資の内諾をいただいた、銀行の融資エリアに絞り、そのエリアにあるすべての不動産屋さんに電話しました。そこで見つけたのが今回の1棟目です。

まだ購入したばかりですが、この2年間、会のノウハウをインプットしてきたので、大きな不安はありません。競合は新築が乱立するエリアですが、ヒアリングによりこの物件の強みはわかっております。

現在、空室は1室ありますが、不安より楽しみが先に来ています。今後は、強みを生かした展開をしていこうと、管理会社と話しております。

最後に振り返ると、自己流でやっていたのが、遠回りした原因でありました。頭ではわかったつもりでいましたが、実際には自己流では買うことができませんでした。

ですが、宮川さんと何度も相談し、会話することで、自己流をストップできたことが、購入できた最大の要因だと思います。

小さなことが気になり、どうしても踏ん切りがつかなかった私にとって、宮川さんにすぐに相談できるという安心感は、とても心強かったです。少しでも不安がある方は、アルティメットサポートの検討を、オススメしたいと思います。

東海地方 会社員 ふぁいたさん

## ■担当トレーナー：宮川のコメント

---

ふぁいたさんは最初は迷いもあったように見えてましたが、次第に素晴らしい行動力を発揮されるようになりました。

振り返ってみると、ふぁいたさんが完璧主義で、それが慎重さにつながっていたようにも見えました。

しかし、ある時スカイプ相談をしているとき、業者さんに片っ端から電話を掛けるローラー作戦をされているのをお聞きし、その内容に驚くとともに私もこれは絶対に成果が出ると確信していました。

正直、営業会社のテレアポよりもすごい行動力、バイタリティだと思います（笑）。

このままいけば絶対にもっとすごい成果がでますので、このまま頑張ってください！！おめでとうございます！

宮川 泰